AMBITION PME

Programme d'actions et de soutien aux PME innovantes
de l'écosystème Optique et Systèmes Complexes

Catalogue d'accompagnement

STRATEGIE & MARKETING

SYSTEMATIC
PARIS REGION SYSTEMS & ICT CLUSTER

Dans le cadre du programme AMBITION PME, les PME peuvent être accompagnées sur 5 volets : Export et Développement International, Mobilité et Ressources Humaines, Stratégie & Marketing, levée de fonds et Business.

L'accompagnement des PME prend la forme de coachings, ou formations, délivrés par des cabinets experts dans les domaines cités.
Les PME peuvent choisir dans un catalogue de formation l'accompagnement Stratégie & Marketing qui leur convient, 40% du coût réel de la prestation est à leur charge, le solde étant pris en charge par le programme AMBITION PME (subvention plafonnée à 3 960€HT/PME/an - Base 40% coût prestation).

Vous êtes intéressé par un accompagnement ?

L'accompagnement : mode d'emploi

1- La PME prend contact avec le cabinet pour choisir le type et le montant de la prestation. Le prestataire envoie ensuite son devis directement à Systematic qui valide l'éligibilité du dossier.

2- La PME remplit le bon d'engagement et l'adresse à Systematic.

3- Dès réception du devis du prestataire, Systematic envoie un devis à la PME, qui doit le retourner signé pour acceptation, accompagné du règlement de sa part. Systematic émet alors une facture à la PME.

4- Dès l'encaissement du chèque de la PME, Systematic envoie un bon de commande. Le pôle contractualise avec le prestataire en lui versant le montant pris en charge par la PME (subvention plafonnée à 3 960 € HT/PME/an - Base prestation à 6 600 € HT)

5- Le solde de la prestation est versé par le pôle au prestataire après la réception d'un rapport de réalisation co-signé par la PME et le prestataire et selon le délai prévu dans l'échéancier de règlement convenu entre Systematic et le cabinet prestataire.

Vos contacts Accompagnement Stratégie & Marketing chez Systematic :

▪Karine Jacq, Directrice Promotion & développement du Cluster – k.jacq@systematic-paris-region.org

▪Céline Taravant, Chef de projet PME - c.taravant@systematic-paris-region.org

Accompagnement Stratégie & Marketing – Bon d'engagement

Nom : ……..
Prénom : ……..
Entreprise : ……...
Téléphone : ……
Adresse postale : ……
……
Code postal : ……..
Ville : ……
Adresse électronique : ……..

Je souhaite bénéficier d'un accompagnement Stratégie & Marketing
Je souhaite engager la prestation avec le cabinet …

Montant de la prestation : ……€HT - Participation de la PME : ……€HT*

* subvention plafonnée à 3 960 € HT/PME/an - Base prestation à 6 600 € HT

Bon d'engagement à retourner à Systematic, Parc Les Algorithmes - Bât. Euripide - RD 128, 91190 Saint-Aubin
Les inscriptions ne pourront être prises en compte qu'après réception du règlement de la PME sous réserve de la validation par Systematic.
A réception, une facture avec TVA vous sera adressée et les travaux pourront débuter avec le cabinet.

L'accompagnement en Stratégie & Marketing, une opportunité pour les PME de l'écosystème

Systematic vous offre l'opportunité de bénéficier d'une prestation d'accompagnement dans votre projet de développement, réalisée par l'un des cabinets spécialistes, sélectionnés par le Pôle.

A noter : Pour choisir le cabinet qui réalisera votre prestation, une séance de pré-diagnostic vous est offerte avec chacun des 4 cabinets

Vous souhaitez :

- Construire une véritable stratégie d'accès au marché ?
- Résoudre les problématiques rencontrées lors de la mise sur le marché d'une solution technologique innovante ?
- Valoriser vos travaux de R&D ?

Bénéficiez d'un accompagnement pour seulement 2640€HT, soit 40% du coût réel de la prestation*, grâce au soutien du programme AMBITION PME !

* subvention plafonnée à 3.96€HT/PME/an - Base prestation à 6.6K€ HT

Dans le cadre de son programme AMBITION PME, le pôle Systematic propose aux PME innovantes de son écosystème (Technologies du Logiciel, des Systèmes, de l'Electronique et de l'Optique) un soutien en Stratégie & Marketing sous forme d'accompagnements subventionnés à 60%*, et réalisés par des cabinets spécialisés.

Ce catalogue référence les offres proposées aux PME :

1- Offre ADELIT

2- Offre CM International

3- Offre DYDESYS

4- Offre EoONE

5- Offre NEOVIAN Partners

6- Offre TYKYA

7- Offre EURINNOVE

L'offre ADELIT

Stéphane LUBIARZ
Stephane.lubiarz@adelit.com
Tel. : 06 59 00 30 42

ADELIT est une société implantée en Ile de France, en Bretagne, en Rhône-Alpes et en Californie.

ADELIT accompagne activement et opérationnellement les sociétés à fort potentiel dans leur stratégie de croissance ou de positionnement marché.

Nous conseillons nos clients sur les choix stratégiques de positionnement et de développement produits et les accompagnons dans leurs phases de mise en place commerciale :

Comprendre l'entreprise dans son secteur pour permettre un choix stratégique pertinent

1- Son environnement: ses clients, le système concurrentiel, les savoirs faires de l'entreprise,…
2- La segmentation stratégique de son marché
3- Son positionnement actuel ou à choisir

Inventer les stratégies possibles et choisir celles qui conviennent le mieux et aider à les faire accepter

1- La proposition de valeur, la chaine de valeur associée,…

2- Les choix et le business model associé

3- Le business plan et sa compatibilité avec les choix des dirigeants, des actionnaires,…

Mettre en œuvre la stratégie

1- Effectuer la conduite du changement

2- Définition des cibles et du pipe commercial

3- Accompagnement chez le client

Intervenants : Une équipe de 8 personne dont une aux US, spécialistes confirmés en gestion d'entreprise, en Business Développement et en gestion de changement.

Les associés d'Adelit :

Didier TRANCHIER

- X-Télécoms, Doctorat en informatique (INRIA), MBA (Columbia)
- Expert OSEO Innovation, Membre du Comité d'Investissement de Scientipôle Initiative
- Directeur du Mastère "Gestion de l'Innovation" à Télécom Ecole de Management
- Ancien Président (2001-2007) du Club des Entrepreneurs Français des Télécoms
- Ancien président d'Orange US et ancien directeur de compte chez Avaya
- Président et fondateur d'IT @ngels

Stéphane LUBIARZ

- ISEP, Mastère Télécoms Paristech, exec-MBA (HEC)
- Coach de start-ups innovantes (8 entreprises en 2009)
- Spécialiste des financements publics par effet de levier (OSEO, Eurostars, ANR) et de projets collaboratifs
- Ancien directeur du business développement de Nortel en charge de la Russie, l'Europe du Sud et l'Afrique
- Secrétaire et fondateur d'IT @ngels

L'offre DYDESYS

Marc PINSOLLE
m.pinsolle@dydesys.com
Tél. : 06 82 80 68 39

DYDESYS Management est un cabinet de conseil implanté en Rhône-Alpes et en Ile-de-France.

DYDESYS a été créée en 1998 avec une idée directrice : développer une entité de conseil de direction et un groupe d'entreprises industrielles à fort potentiel de croissance.

DYDESYS MANAGEMENT

L'offre DYDESYS

Vous souhaitez (re) fédérer votre équipe de direction et/ou vos actionnaires autour du projet de développement de l'entreprise ?

Vous percevez de la dispersion dans vos efforts techniques et commerciaux et vous devez procéder à des choix difficiles de focalisation ?

Vous jugez indispensable de mettre en œuvre des partenariats techniques ou commerciaux majeurs pour le futur de votre entreprise ?

Un processus de réflexion efficace et structuré, orienté vers la mise en œuvre

Notre mission d'accompagnement au marketing stratégique vous aidera à atteindre ces objectifs.

C'est une opération « coup de poing » de 3 mois, avec une forte interaction entre l'équipe de direction et les consultants. Elle comprend environ 6 journées-consultant et un travail équivalent de l'équipe de direction. Les bénéfices en sont immédiats et tangibles.

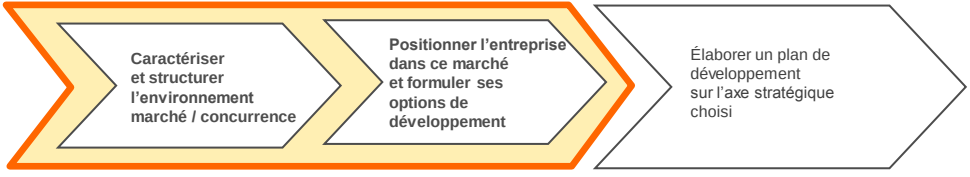
L'entreprise s'engage dans ce processus en ayant déjà rassemblé des données sur le marché et la concurrence. La mission est consacrée à :

- établir une structure de l'industrie et une chaîne de valeur
- choisir une segmentation pertinente produits/marchés, puis utiliser les données de marché pour évaluer l'attractivité des segments et la capacité concurrentielle de l'entreprise
- positionner l'entreprise dans ce marché par le choix des segments ciblés et formuler des options stratégiques et une description préliminaire de leur impact sur la mise en œuvre

Dydesys Management donne ensuite à l'entreprise le cadre méthodologique pour finaliser ce processus jusqu'à la formalisation du plan de développement, ou peut prolonger l'accompagnement si l'entreprise le souhaite.

S'engager dans une mission

Avant d'engager une mission, Dydesys Management rencontrera la direction de l'entreprise (~ 3h) afin de comprendre et valider le contexte de l'intervention. Il s'en suivra un contrat d'assistance spécifique définissant le contenu, le périmètre et le planning de la mission.


Caractériser et structurer l'environnement marché / concurrence
Positionner l'entreprise dans ce marché et formuler ses options de développement
Élaborer un plan de développement sur l'axe stratégique choisi

L'équipe Dydesys

Une focalisation sur le B2B et les secteurs technologiques.

Des consultants-seniors combinant des expériences de conseil et de direction opérationnelle.

Une double mission, riche en retour d'expérience et d'échange de bonnes pratiques :

Une activité de conseil de direction

- Une mission: accompagner des dirigeants

et des actionnaires dans la définition et la mise en œuvre de leur stratégie

- une centaine de missions réalisées depuis

1998 dans des contextes (PME, grands groupes, institutions) et des secteurs variés

Une mission de management pour son propre compte

- management de niveau direction

générale (restructuration et développement) de PME dans lesquelles la holding Dydesys a pris une position majoritaire en capital

- à ce jour, un premier build-up d'environ

6M€ de CA et 60p dans le monde des télécommunications et de l'électronique

Les intervenants Dydesys Management

Jean-Pierre Sirieys, Président fondateur

j.p.sirieys@dydesys.com

- Formation
  - Ingénieur Telecom (ENST – Paris)
  - Formation au management (CEDEP – Campus Insead)
- 13 années d'expérience opérationnelle au

sein de PME et de grands groupes technologiques

- 18 années d'expérience en conseil

d'entreprise

Marc Pinsolle, Directeur associé

m.pinsolle@dydesys.com

- Formation
  - Ingénieur de l'Ecole Centrale de Paris (ECP)
  - MBA -Master in Business Administration- de l'INSEAD
- 4 années d'expérience au sein de groupes

de télécommunications, en France et à l'international

- 10 années d'expérience en conseil et

management d'entreprise

Quelques exemples de contextes dans lesquels Dydesys Management a effectué ce type d'intervention

- Nouvelles technologies de packaging microélectroniques - CA < 1M€ - 12 pers.
- Outillages de test de circuits microélectroniques haute-densité – CA < 1M€ - 10 pers.
- Equipements de métrologie par voie optique – CA 3M€ - 25 pers.
- Composants optiques rayons X – CA 1 M€ – 25 pers.
- Equipements de manutention pour l'industrie de l'aluminium - 40 M€ - 100 pers.
- Outillages mécatroniques pour l'automobile – CA 6 M€ - 50 pers.
- Logiciels de communication embarqués - CA < 1M€ - 6 pers.
- Outils de vérification automatique de logiciels embarqués – CA 5 M€ - 60 pers.

DYDESYS MANAGEMENT

L'offre eo-ONE

Jean-François LIPSKIER
jean-francois.lipskier@eo-one.com
Tél. : +33 (0)6 22 44 32 48

eO-ONE conseille les entrepreneurs dans le déploiement de leur stratégie marché avec une feuille de route et des plans d'actions concrets, puis les assiste sur le terrain dans la réalisation réussie des projets grâce à une communication adaptée aux enjeux et à la création de supports performants.

eO-ONE est basé en Ile-de-France.

L'offre eO-ONE

Entrepreneurs,

Vous portez de grands enjeux et vos objectifs sont ambitieux.

Pour réussir avec des ressources limitées, vous devez recentrer votre énergie au cœur de votre métier, en vous appuyant sur l'expertise et le savoir-faire des meilleurs professionnels.

Pour grandir vous devez renforcer et dynamiser votre projet d'entreprise.

Nous connaissons ces enjeux et comprenons vos attentes.

Pour vous aider dans votre développement, eO-one se mobilise et s'engage à faire bénéficier les entreprises du pôle de compétitivité Systematic d'un accompagnement :

- Concret
- Rapide
- Efficace

eO-one vous aide à gravir plus rapidement les paliers essentiels de votre croissance en supportant concrètement votre projet par des actions à forte valeur ajoutée.

L'offre eO-ONE

Notre proposition des modules légers d'intervention, compatibles avec le programme AMBITION PME du pôle Systematic

1 Méthodologie simple pour des résultats rapides et concrets !

MODULES D'ASSISTANCE BACK OFFICE

- Stratégie et Organisation
- Gestion projet et processus
- Système d'Information
- Administration, Finance et RH

Conseil + **Formation**

MODULES D'ASSISTANCE FRONT OFFICE

- Positionnement Marketing
- Communication ciblée
- Déploiement commercial
- Gestion d'évènements

Contactez-nous dès aujourd'hui pour un pré-diagnostic gratuit, sur-mesure et confidentiel

Les enjeux sur lesquels nous intervenons

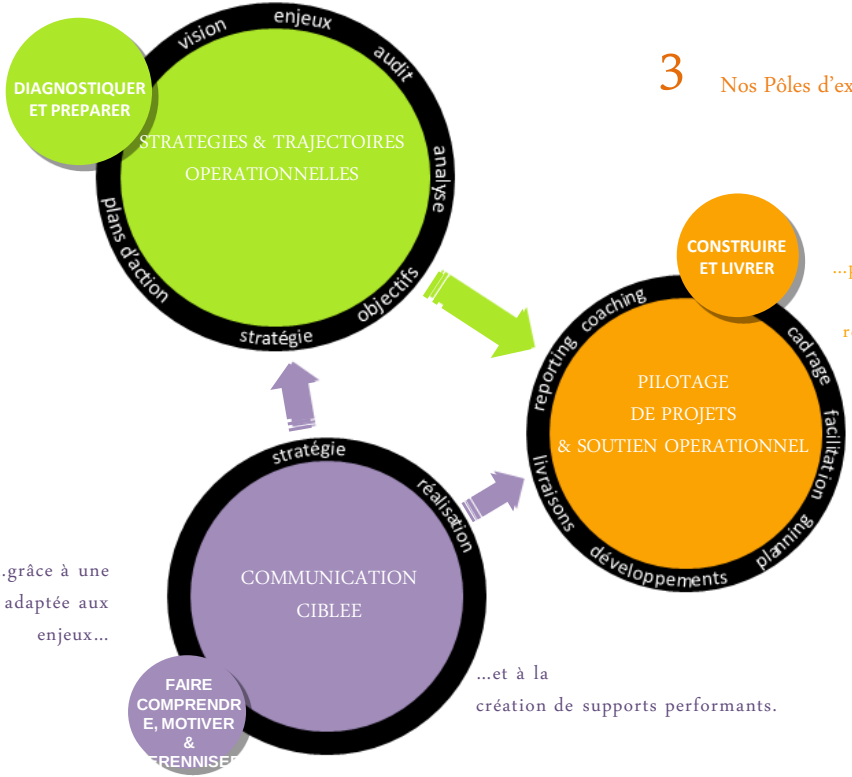
- Optimiser son positionnement et sa visibilité sur le marché
- Valider son modèle économique
- Protéger et valoriser son avantage concurrentiel
- Se positionner davantage comme force de proposition
- Nouer des relations durables avec ses partenaires essentiels
- Aligner l'organisation et fédérer autour du projet
- Lancer opérationnellement son offre sur le marché
- Déployer un plan de communication sur-mesure

Des résultats immédiatement exploitables

- Rapport d'étonnement du projet (état des lieux à date)
- Diagnostic synthétique et gisements d'amélioration
- Plan d'action concret et priorisé : quick wins et actions de fond
- Stratégie marché optimisée et partagée dans l'organisation
- Avis extérieur neuf sur le projet, motivant mais pas complaisant

3 Nos Pôles d'expertise

eO-one conseille les entrepreneurs dans le déploiement de leur stratégie marché avec une feuille de route et des plans d'actions concrets



...puis les assiste sur le terrain dans la réalisation réussie des projets...

...grâce à une communication adaptée aux enjeux...

...et à la création de supports performants.

Qui sommes-nous

eO-ONE est un cabinet de conseil indépendant, porté par des consultants opérationnels expérimentés, anciens cadres dirigeants d'entreprises et experts métiers

eO-one : expertise, proximité, confiance, plaisir de réussir ensemble

notre réseau

Chambre Professionnelle du Conseil ILE DE FRANCE membre

IMG sports · entertainment · media

LUMINANCES

ESSEC ALUMNI

CÔTÉAGENCE

Alumni SciencesPo.

nos convictions

1% FOR THE PLANET MEMBER

PUR PROJET

OBJECTIF ZERO CARBONE

Votre contact privilégié

Ingénieur et Docteur en Science, **Jean-François** intervient depuis près de 20 ans dans l'univers de l'innovation et depuis plus de 10 ans dans le domaine de la création, de la direction et du développement d'entreprises.
Il a axé ses interventions sur les stratégies d'innovation et de différentiation, le management opérationnel et le financement de l'innovation, la gestion et la valorisation de la Propriété intellectuelle, la réduction du time-to-market et des coûts.

Son expertise du conseil et de l'accompagnement opérationnel sur des sujets complexes, pour des Clients PME et Grands Comptes de la plupart des secteurs de l'industrie et des services , lui permet d'intervenir de façon rapide, sur mesure et efficiente.

Références

INDUSTRIE

AstraZeneca, Adetel ArcelorMittal, Arkema ASK, Bayer Crop Sciences Becker Industries, Biomet, Duqueine, Lafarge, Novo Nordisk, SAFRAN, Saint Gobain, Fagorbrandt, Schneider Electric, STMicroelectronics, TCLand THALES, TxCell, UIC UNIFE, Damart, SIDEL (Tetra Pak)...

SERVICES

AtosEuronext, JCDecaux, La Poste, Crédit Agricole,…

CONSEIL

Alma Consulting Group, Lowendal Group, Capgemini Sopra Consulting,…

SECTEUR PUBLIC et POLES DE COMPETITIVITE

CEA, ONERA, Axelera, Univ. Paris Diderot, ARDI Rhône-Alpes, Plastipolis, Méditerranée Technologies,...

eO-one est un partenaire proche de vos problématiques qui facilite votre réussite par le choix de sa méthode simple, professionnelle, agile, et sa capacité à produire des résultats concrets et exploitables

L'offre NEOVIAN Partners

Patrick RICHER
patrick.richer@neovianpartners.com
Tél. : 01 47 03 64 30

NEOVIAN Partners est un cabinet de conseil en stratégie, développement et leadership, spécialisé sur les sociétés innovantes et/ou en forte croissance.

Une équipe de 20 consultants basés à Paris mais intégrés au sein d'un réseau international, dont la vocation est d'accompagner les PME et les startups dans leur trajectoire de croissance rentable et pérenne, à l'échelle nationale, européenne et mondiale.

Depuis janvier 2006, notre équipe de 20 consultants basés à Paris mais intégrés au sein d'un réseau international (USA, Brésil, UK, Russie, Turquie, Emirats, Chine, Japon et Inde) a permis à plus de 200 clients d'actionner les leviers de création de valeur suivants :

Stratégie

- Analyse de la demande
- Compréhension des critères d'achat
- Segmentation
- Analyse de l'offre (benchmark concurrentiel)
- Stratégie métier
- Stratégie produit
- Stratégie de diversification

Marketing

- Définition de la proposition de valeur
- Identification des attributs de l'offre
- Caractérisation et formulation des bénéfices clients
- Anticipation des objections clients et arguments de vente
- Positionnement prix

Ventes

- Identification et caractérisation des canaux de vente (directs, indirects, partenariats, OEM)
- Croisements [clients x canaux x offres]
- Dimensionnement et organisation de la force de vente
- Rémunération et efficacité commerciale

Développement

- Développement géographique : priorisation pays
- Développement métier ou chaîne de valeur : stratégie de diversification
- Ciblage, identification et qualification des cibles prioritaires (attractivité et accessibilité)

Leadership

- Leadership du CEO ou de l'Equipe de Direction
- Constitution de Conseils d'Administration
- Intégration d'une nouvelle équipe post-fusion ou post-acquisition
- Alignement sur les valeurs, les attitudes, les comportements

Efficacité opérationnelle

- Motivation des équipes de management intermédiaire
- Résistance au changement
- Coaching des personnes clés dans l'organisation
- Gestion de l'hyper-croissance

Neovian Partners est un cabinet généraliste mais intervenant toujours sur des marchés peu documentés, encore en pleine évolution et en forte croissance

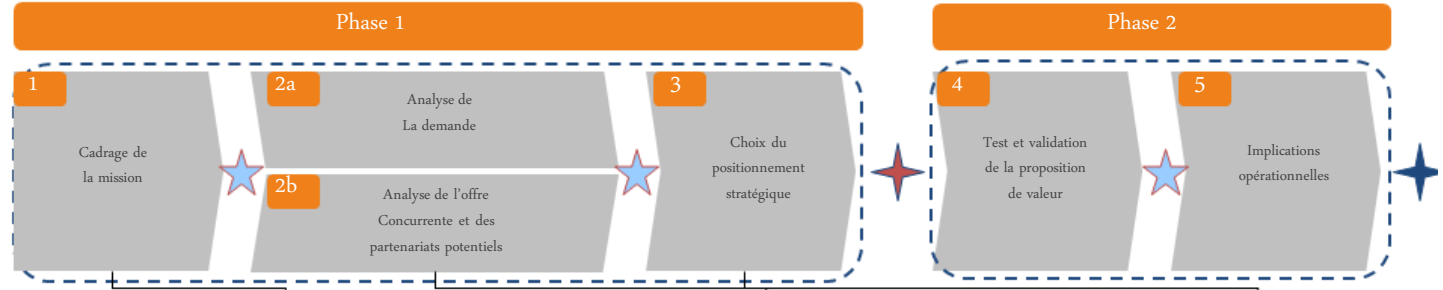
- Editeur de codec vidéo H264 – 3M€
- Fabricant de composants optoélectroniques de haute précision – 35M€
- Fabricant d'équipements de réseaux télécom de longue distance basés sur une technologie de multiplexage en longueur d'onde – 15M€
- Fabricant et installateur de cloisons pour salles propres, de chambres froides et d'enceintes isothermes – 80M€
- Fabricant de solutions de network management – <1M€
- Fabricant de régulateurs de tension pour l'industrie automobile – 20M€
- Distributeur d'onduleurs photovoltaïques – 15M€
- Opérateur de téléphonie à faible coût – 15M€
- Concepteur et fabricant de MEMS de capture du mouvement – 10M€
- Conception et fabrication d'antennes utilisant une technologie de MIMO – <1M€

Electronique, optique & optoélectronique	15%
Télécom, Media & Entertainment	14%
Logiciel	12%
Biens d'équipement industriels & services B2B	10%
Internet	9%
Med Tech	7%
Clean Tech & Energies renouvelables	7%
Construction	5%
Energies fossiles	5%
Automobile	4%
Nanotechnologies	3%
Instrumentation – Mesure	2%
Infrastructures	2%
Transport	2%
Semi-conducteurs	1%
Distribution	1%
Total	100.0%

Répartition du CA de Neovian Partners en janvier 2006 et juin 2010

- Fabricant de solutions de sécurité informatique (pare-feu authentifiant) – 3M€
- Editeur d'une plateforme logicielle SaaS de marketing automation et de multi-channel campaign management – 15M€
- Editeur de solutions logicielles SaaS de sauvegarde de fichiers et de partage de fichiers en ligne – 10M€
- Framework applicatif pour le développement d'applications logicielles pour la téléphonie mobile – 7M€
- Solutions logicielles de monitoring du vieillissement d'infrastructures complexes ou risquées – 6M€
- Fabricant de boîtiers d'encapsulation IP pour la chaîne de diffusion du DVB-T et du DVB-H – 7M€
- Fabricant de panneaux photovoltaïques – 20M€
- Plateforme de services click-to-call sur Internet – 5M€
- Solutions logicielles d'IT et d'asset management – 12M€
- Fabricant de boîtiers et de solutions logicielles d'amélioration de la performance réseau – 6M€

Exemple de méthodologie sur une mission



Principales tâches réalisées

- Compréhension du produit et des actifs technologiques de la société
- Identification a priori des segments [clients x canaux] et des facteurs clés de succès
- Elaboration des guides d'entretien et choix des acteurs du marché interrogés en étape 2
- Validation du calendrier de réalisation de la mission et des dates de suivi de projet avec le management de la société

- 15 à 20 entretiens téléphoniques confidentiels avec des acteurs du marché :
  - Clients actuels ou potentiels
  - Concurrents avérés ou potentiels nouveaux entrants
  - Distributeurs (VAD / VAR / MSSP etc.)
  - Partneaires potentiels (intégrateurs, OEM etc.)
- Validation et priorisation des segments [clients x canaux] : compréhension de leurs besoins, analyse de leurs critères d'achat, sensibilité aux modes de commercialisation et aux différents niveaux de prix etc.
- Validation et priorisation des meilleures options de partenariat par segment [client x canal]

- Pour chaque segment [client x canal], identification et formulation de l'offre et/ou de la proposition de valeur la plus adaptée
- Définition des attributs de l'offre et des bénéfices clients x canaux

Livrables

- Note de cadrage synthétisant notre compréhension du produit / de la technologie de la société et listant les principales questions auxquelles la mission doit répondre
- Première liste de segments [clients x canaux] à partir desquels travailler

- Validation de la segmentation [clients x canaux]
- Identification des segments [clients x canaux] les plus attractifs et accessibles pour la société à court et moyen terme
- Synthèse des éléments clés de la demande et de la concurrence pour chaque segment [client x canal] prioritaire
- Description des partenaires potentiels pour chaque segment [client x canal] prioritaire

- SWOT et benchmark concurrentiel
- Synthèse des analyses et recommandation de positionnement stratégique
- Choix des segments [clients x canaux x offres] les plus attractifs et accessibles
- Choix des meilleures options de partenariat

Point d'avancement par téléphone
Présentation intermédiaire
Présentation finale

L'offre TYKYA

Bernard DEGORRE
bdegorre@tykya.com
Tél. : 01 42 46 44 62

TYKYA est un cabinet de conseil stratégique pour les entreprises qui innovent. TYKYA intervient sur trois axes : valorisation de la R&D, Stratégie d'accès au marché et Financement de la croissance

TYKYA
ENTREPRENDRE L'INNOVATION

L'offre TYKYA

Modalités de réalisation

- Sur 3 mois environ

- 1 premier entretien pour cadrer notre intervention (avant le début proprement dit de la mission)
  - Rédaction d'une note de cadrage (objectifs, plan d'action etc.)

- 5 sessions de coaching (une toutes les deux semaines)
  - 2-3 heures de travail
  - 3 sessions chez le client, 2 chez Tykya
  - rédaction et livraison d'un compte rendu et d'un plan de travail pour Tykya et le client jusqu'à la cession suivante

- Le rythme et le contenu sont ajustés à chaque session

L'offre EURINNOV

Olivier BESIEUX, Directeur Opérationnel
Mail : olivier.besieux@eurinnov.com
Tel : 06 24 20 40 16

Standard Paris : 01 40 98 03 45
www.eurinnov.com
www.marketinnov.com

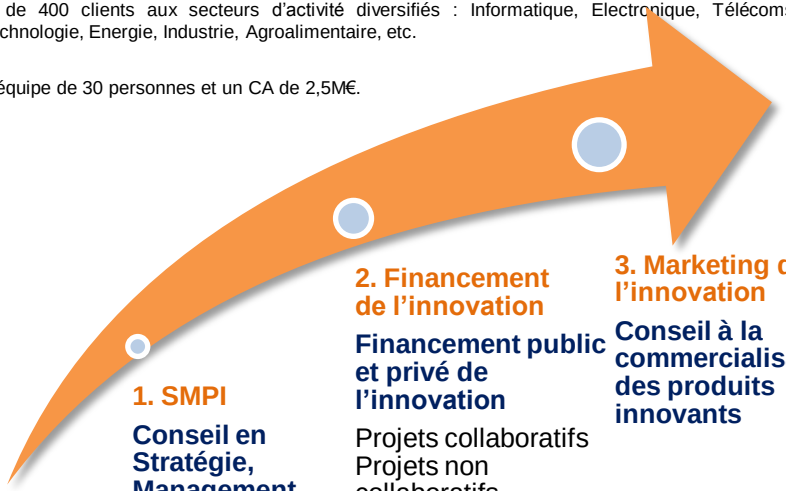
Vous pouvez contacter notre service commercial pour obtenir un devis personnalisé selon vos besoins.

EURINNOV est une société de conseil spécialisée depuis 15 ans dans la stratégie et le financement des entreprises innovantes.

Siège social à Paris et implantations en province : Régions Grand-ouest, Centre, Rhône -Alpes.

Plus de 400 clients aux secteurs d'activité diversifiés : Informatique, Electronique, Télécoms, Santé, Biotechnologie, Energie, Industrie, Agroalimentaire, etc.

Une équipe de 30 personnes et un CA de 2,5M€.



1. SMPI

Conseil en Stratégie, Management et Processus de l'Innovation

2. Financement de l'innovation

Financement public et privé de l'innovation

Projets collaboratifs
Projets non collaboratifs
Fiscalité de l'innovation
Financement haut de bilan
Financement export
Qualification FCPI

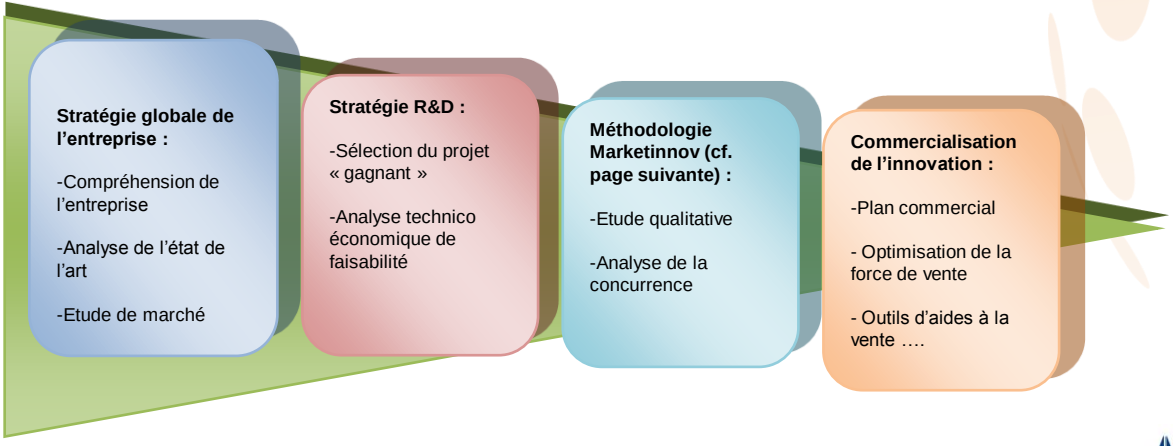
3. Marketing de l'innovation

Conseil à la commercialisation des produits innovants

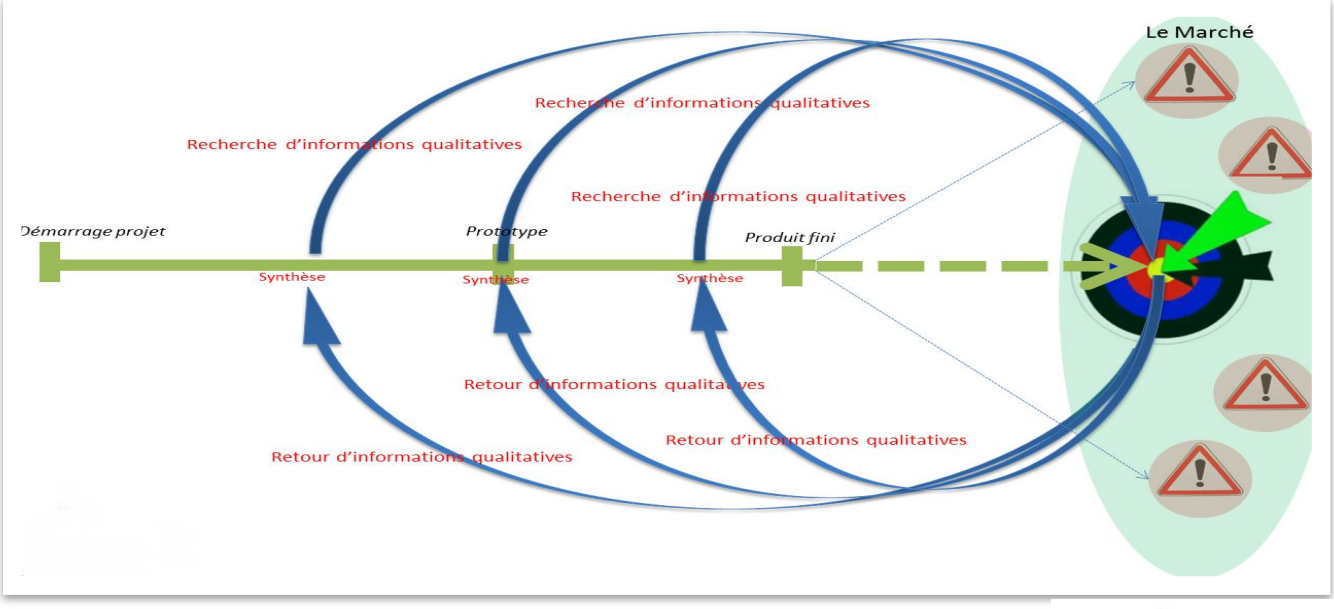
La vocation d'EURINNOV est d'accélérer et d'assurer la réussite de la mise sur le marché de vos produits et services innovants, quel que soit leur stade de développement.

Nous vous proposons un accompagnement sur mesure, de la stratégie à la mise en œuvre opérationnelle, l'objectif étant d'adapter votre produit ou service aux exigences du marché.

EURINNOV offre une gamme complète de services afin de vous accompagner tout au long des phases d'élaboration de votre solution innovante :


Stratégie globale de l'entreprise :
-Compréhension de l'entreprise
-Analyse de l'état de l'art
-Etude de marché
Stratégie R&D :
-Sélection du projet « gagnant »
-Analyse technico économique de faisabilité
Méthodologie Marketinnov (cf. page suivante) :
-Etude qualitative
-Analyse de la concurrence
Commercialisation de l'innovation :
-Plan commercial
- Optimisation de la force de vente
- Outils d'aides à la vente ….

EURINNOV a développé une méthodologie nommée « Marketinnov » spécifiquement adaptée aux besoins des entreprises innovantes possédant une activité de R&D. Cette méthodologie se base sur des itérations entre la R&D et le marché ciblé tout au long du processus de création du produit afin de respecter au mieux les attentes du client et permettre la réussite commerciale du produit.



Offre EURINNOV :
Audit à 1 500 € HT + prestations à la carte en fonction de vos besoins.
(60 % de prise en charge par AMBITION PME dans la limite de à 3 960 € HT par an – base prestation à 6 600 €)

L'offre bluenove
Martin Duval
martin.duval@bluenove.com
Tél: 06 74 67 84 12

bluenove est le leader français du conseil et des services en innovation ouverte et collaborative (Open Innovation services).

Nous accompagnons les entreprises qui souhaitent initier ou développer leur stratégie d'innovation ouverte et collaborative, quel que soit leur secteur d'activité ou domaine d'expertise.

Plus de 50 missions auprès de 30 clients comme Orange, BT, PagesJaunes, L'Oréal, EDF, PPR, Unedic, La Poste, Microsoft, Chanel, SUEZ Env, SEB, etc. réalisées depuis 2008.

Et l'accompagnement de Start-up innovantes comme **http://www.i-dispo.com** et **http://mimesis-republic.com**

Ateliers *Connect&Create*

Les PME innovantes peuvent difficilement se développer sans grands comptes. Et réciproquement, les grands comptes gagnent à s'ouvrir à leur écosystème. Néanmoins longueur et complexité des cycles de décisions, cultures différentes, inadéquation offre/demande freinent et rendent souvent difficiles la mise en place de partenariats.

Pour évaluer le potentiel du partenariat et/ou régénérer un partenariat, la mise en place d'un atelier *Connect&Create*entre une PME innovante et un grand compte permet :

- d'affiner le concept et/ou relier technologies et usages, construire les uses cases
- de démultiplier les synergies business et d'accélérer la mise sur le marché
- de se créer un référentiel commun, d'établir des ponts culturels entre les 2 structures

PME innovante

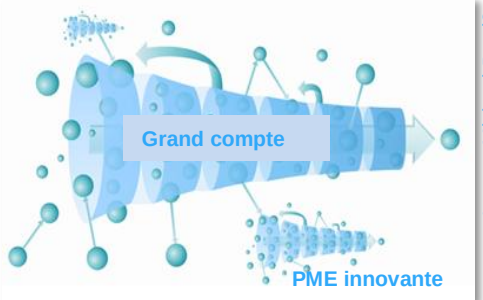


Image: Michael Bartl©

bluenove
opening innovation:

Ateliers *Connect&Create*

Modalités de réalisation

Sur 2 mois environ :

▪ Une réunion de cadrage pour délimiter
le périmètre de l'intervention et ses modalités

▪ Un workshop d'une ½ journée
pour initier le travail créatif

▪ Une phase exploratoire sur une plate-
forme collaborative online sur 3-4 semaines (1h à 2h de travail par participant par semaine)

▪ Un workshop intensif sur 1 journée pour
formaliser le livrable (concept, use case ou autre support)

Format idéal : groupe projet de 4-5 personnes incluant PME innovante et

Tarif : 6 600 € H.T

bluenove
opening innovation:

L'équipe bluenove

Une équipe pluridisciplinaire de 20 consultants pour accompagner nos clients quel que soit le secteur :

Fondateur et Président de la société bluenove créée en 2008. De 2001 à 2008 au sein du groupe Orange, Martin a financé, développé et géré une série de projets et services innovants. La plupart en partenariat avec des startups françaises et internationales, dans des domaines aussi variés que les applications et technologies mobiles, la convergence mobile/web, la m-santé, la musique mobile. En 2006, il a mis en œuvre un programme d' 'Open Innovation' au sein d'Orange, le 'Orange Start Up Programme' dédié aux services innovants mobile/web 2.0.
Formation initiale: Master en Physique (Marseille et University of Sussex, UK), Master en Télécommunications & Systèmes d'Information (ESSEC & Telecom Paris) et MBA (Loyola, Chicago).

Consultante Senior marketing depuis 8 ans, Emilie est spécialisée dans l'animation d'écosystèmes innovants et experte en Co-création.
De l'idéation au test de prototype, Emilie développe des protocoles sur mesure pour relier technologies et usages, construire des use cases, élaborer des business model innovants.
Formation initiale: Master en Marketing (Sorbonne Paris I), certifiée PDMA en développement de nouveaux produits et services

bluenove
opening innovation: